**EFEKTIVITAS PENINGKATAN PENJUALAN TERHADAP PELUANG KENAIKAN JABATAN DI CV. KARYA**

**HIDUP SENTOSA**

**SKRIPSI**

**OLEH :**

**RAJA ABDUL RAHMAN RITONGA**

**153114142**

****

**FAKULTAS EKONOMI**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN**

**UNIVERSITAS MUSLIM NUSANTARA AL WASHLIYAH**

**MEDAN**

**2019**

****

**Fakultas Ekonomi**

 **Universitas Muslim Nusantara Al Washliyah**

 Kampus A: Jl.Garu II No. 93,Kampus B: Jl.Garu II No.2,Kampus C:Jl.Garu II No.52

 Telp.(061) 7867044- 7868487 Fax. 7862747 Medan 20147 Home Page :

 Http:/www.umnaw.ac.id-E-mail : umn-alwashliyah@yahoo.com

**LEMBAR PERSETUJUAN PRPOSAL PENELITIAN**

**Nama : Raja Abdul Rahman Ritonga**

**NPM : 153114142**

**Program Studi : Manajemen**

**Fakultas : Ekonomi**

**Jenjang Pendidikan : Stara Satu (S-1)**

**Judul Skripsi :”Efektivitas Peningkatan Penjualan Terhadap Peluang Kenaikan Jabatan di CV. Karya Hidup Sentosa”.**

**Pembimbing 1 Pembimbing II**

**Nur’ain Harahap, S.Kom, MA Rini Astuti, SE, MM**

**NIDN: 0116047901 NIDN: 01150118302**

**Disetujui Oleh**

**Ka.Program Studi Manajemen**

**Suhaila Husna Samosir, SE,MM**

 **NIDN: 0124019001**

**EFEKTIVITAS PENINGKATAN PENJUALAN TERHADAP PELUANG KENAIKAN JABATAN DI CV. KARYA**

**HIDUP SENTOSA**

**RAJA ABDUL RAHMAN RITONGA**

**153114142**

**Abstrak**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Pengaruh Peningkatan Penjualan Terhadap Peluang Kenaikan Jabatan di CV. Karya Hidup Sentosa. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif, bertujuan untuk mengetahui hubungan antara dua variabel atau lebih.Populasi penelitian ini adalah karyawan di CV. Karya Hidup Sentosa yaitu sebanyak 34 karyawan. Penelitian ini mengambil seluruh populasi untuk dijadikan sampel yaitu sebanyak 34 karyawan. Teknik analisis yang digunakan adalah analisis regresi sederhana. Uji kesesuaian dengan menggunakan uji t dilakukan untuk menguji pengaruh secara parsial antara variabel independen dengan variabel dependen dengan asumsi bahwa variabel lain dianggap konstan. Hasil analisis diperoleh nilai t hitung untuk variabel Peningkatan Penjualan (X) sebesar 21.409 jika dibandingkan dengan nilai t tabel yang sebesar 1.693, maka t hitung yang diperoleh lebih besar dari nilai t tabel atau 21.409> 1.693. Kemudian terlihat pula bahwa nilai sig lebih kecil dari nilai probabilitas 0,05 atau 0,000 < 0,05 maka Ho ditolak dan Ha diterima sehingga variabel X memiliki kontribusi terhadap Y. Nilai t positif menunjukkan bahwa X mempunyai hubungan yang searah dengan Y. Jadi dapat disimpulkan variabel Peningkatan Penjualan berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap Peluang Kenaikan Jabatan. R square (R2) atau kuadrat R menunjukkan koefisien determinasi adalah sebesar 0.935, artinya persentase Peningkatan Penjualan terhadap Peluang Kenaikan Jabatan sebesar 93.5% sedangkan sisanya sebesar 6.5% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti oleh penelitian ini.

**Kata Kunci : Peningkatan Penjualan dan Peluang Kenaikan Jabatan**

**EFFECTIVENESS OF SALES IMPROVEMENT ON OPPORTUNITIES OF INCREASE IN POST IN CV. SENTOSA'S LIFE WORKS**

**RAJA ABDUL RAHMAN RITONGA**

**153114142**

***Abstract***

*This study aims to determine the effect of increasing sales on the opportunity to increase the position on the CV. Karya Hidup Sentosa. This study uses a quantitative descriptive approach, aims to determine the relationship between two or more variables. The population of this study is employees at CV. Karya Hidup Sentosa which is as many as 34 employees. This study took the entire population to be sampled as many as 34 employees. The analysis technique used is simple regression analysis. The suitability test using the t test is done to test the partial effect between the independent variable and the dependent variable assuming that other variables are considered constant. The results of the analysis obtained the value of t arithmetic for Sales Increase variable (X) of 21,409 when compared with the value of t table of 1,693, then the calculated t is greater than the value of t table or 21,409> 1,693. Then it also shows that the sig value is smaller than the probability value of 0.05 or 0,000 <0.05, so Ho is rejected and Ha is accepted so that variable X has a contribution to Y. The value of positive t indicates that X has a relationship with Y. So it can be concluded Increased Sales variable has a positive and significant effect on the Opportunity to Increase Position. R square (R2) or quadratic R shows the coefficient of determination is equal to 0.935, meaning the percentage of Sales Increase to Opportunity to Increase Occupation is 93.5% while the remaining 6.5% is influenced by other variables not examined by this study.*

***Keywords: Increased Sales and Opportunities for Increasing Position***